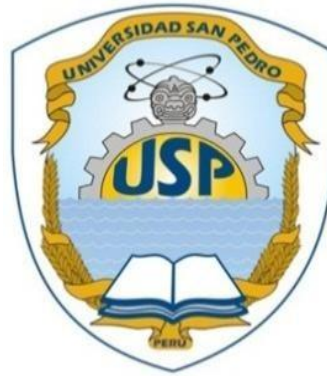


**UNIVERSIDAD SAN PEDRO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECÒNOMICAS Y**  
**ADMINISTRATIVAS**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



Morosidad de cuentas por cobrar y afectación de liquidez y  
rentabilidad Kayros Inversiones S.A.C, 2018

**TRABAJO DE INVESTIGACION PARA OBTENER EL GRADO DE  
BACHILLER EN CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**Autora**

Montoya Alejos, Sandra Yessy

**Asesor**

Dr. Venegas Gordillo, Luis

Chimbote- Perú

2019

## **PALABRAS CLAVE**

<b>Tema</b>	<b>Contabilidad</b>
<b>Especialidad</b>	<b>Finanzas</b>

## **KEYWORD**

<b>Theme</b>	<b>Accounting</b>
<b>Specialty</b>	

## **LÍNEA DE INVESTIGACIÓN**

5 Ciencias Sociales

5.1 Economía y Negocios

5.1.2 Economía

## **2. TÍTULO**

“Morosidad de cuentas por cobrar y afectación de liquidez  
y rentabilidad Kayros Inversiones S.A.C, 2018”

### **TITLE**

"Late payment of accounts receivable and liquidity impairment  
and profitability Kayros Inversiones S.A.C, 2018 "

## **RESUMEN**

El propósito de la investigación fue determinar que la morosidad de las cuentas por cobrar afecta la liquidez y rentabilidad de La empresa KAYROS INVERSIONES S.A.C, para lo cual se utilizó el tipo de investigación descriptiva de diseño no experimental ,de corte transversal ,siendo la población la empresa materia de estudio , como muestra se tomó las áreas de gerencia general, contabilidad ,créditos y cobranza con un total de 8 trabajadores ,quienes constituye las unidades de análisis y como técnica se utilizó la entrevista y como instrumento la guía de entrevista .

Entre otros resultados encontrados, tenemos que, no existe una política de créditos y cobranzas, que la morosidad de las cuentas por cobrar alcanzó a más de 120 días, y que la empresa recurrió al financiamiento bancario para cumplir con sus obligaciones corrientes.

## **ABSTRACT**

The purpose of the investigation was to determine that the delinquency of accounts receivable affects the liquidity and profitability of the company KAYROS INVERSIONES SAC, for which the type of non-experimental descriptive research was used, cross-sectional, the population being the The company, as a sample, took the areas of general management, accounting, credits and collection with a total of 8 workers, who constitute the units of analysis and as a technique the interview was used and as an instrument the interview guide.

Among other results found, we have that, there is no credit and collections policy, that the arrears of accounts receivable reached more than 120 days, and that the company resorted to bank financing to meet its current obligations.

## **CONTENIDO**

1. PALABRAS CLAVE.....	i
2. TÍTULO .....	ii
3. RESUMEN.....	iii
4. ABSTRACT.....	iv
5. INTRODUCCIÓN .....	6
5.1. ANTECEDENTES Y FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA .....	6
5.2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....	11
5.3. PROBLEMA.....	11
5.4. CONCEPTUALIZACIÓN Y OPERALIZACIÓN DE LAS VARIABLES .....	11
5.5. HIPÓTESIS.....	25.
5.6. OBJETIVOS. ....	25.
5.6.1. OBJETIVO GENERAL .....	25.
5.6.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	25
6. METODOLOGÍA .....	26
6.1. TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	26
6.1.1. TIPO.....	26
6.1.2. DISEÑO.....	26
6.2. POBLACIÓN – MUESTRA.....	26
6.2.1. POBLACIÓN .....	26
6.2.2. MUESTRA.....	26
6.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN.....	26
6.3.1. TÉCNICA.....	26
6.3.2. INSTRUMENTO .....	26
7. RESULTADOS.....	27
8. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN .....	40
9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	42
9.1. CONCLUSIONES .....	42
9.2. RECOMENDACIONES .....	43
10. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	44
11. ANEXOS Y APÉNDICE .....	46

## 5. INTRODUCCION

### **5.1. Antecedentes y fundamentación científica**

**Avelino (2017)** entre otras conclusiones precisa que, se ha demostrado mediante diferentes indicadores financieros que la inadecuada administración de las Cuentas por Cobrar, generan un impacto en la liquidez de la empresa Adekar Cía. Ltda.

**Chuquizuta (2017)** entre otras conclusiones precisa que, las Cuentas por Cobrar ocupan la mayor parte de los ingresos de las empresas dedicadas a vender y otorgar crédito, por lo tanto; si no se efectúa adecuadamente el Sistema de Control Interno encontraremos que nuestras Cuentas no serán cobradas (saldadas) en la fecha de vencimiento determinada; lo cual afectará a la liquidez que presenta la empresa; pero si se realizará un seguimiento cumpliendo con los parámetros establecidos por el Sistema de Control Interno, obtendríamos mejores resultados. La empresa cobraría de manera oportuna y en periodos de tiempo razonable el dinero invertido y esto ayudaría a mantener la liquidez.

**Suarez & Becerra (2017)** entre otras conclusiones precisa que, en cuanto a los índices de liquidez alcanzados por la empresa en los dos últimos años son bajos el mismo que no permite cumplir con las metas y objetivos planteados, además de ello para el último año se obtuvo una perdida que se recuperó con un pago en efectivo de un cliente que adeudo hace 6 meses por un monto de s/. 10,000.00.

En ese sentido se puede mencionar que las cuentas por cobrar inciden de manera directa y significativa hacia la liquidez de las organizaciones, más aún si es que no se posee con un área de créditos y cobranzas, donde solo contabilidad o administración hace las acciones de áreas diferentes.

**Vásquez, L. (2016)** entre otras conclusiones precisa que, la evaluación de los datos obtenidos permitió establecer que las políticas de crédito influyen en la

Liquidez de la empresa consermet s.a.c., porque obedecen a que no se utilizaron métodos de análisis, puesto que todos estos aspectos son indispensables para lograr el manejo eficiente de las cuentas por cobrar.

**Bravo (2016)** entre otras conclusiones precisa que, los problemas de las cuentas por cobrar nacen por la mala otorgación de los créditos, ya que los que aprueban los créditos no lo hacen correctamente, por el hecho de obtener mayores ventas y comisiones sin visionar los problemas para la empresa.

**Loyola (2016)** entre otras conclusiones precisa que, la Agropecuaria Chimú S.R.L. carece de una política de cobranza consistente, pues, aunque el plazo establecido para el pago de los clientes se sitúa entre 15 y 30 días, la realidad indica que los clientes demoran en cancelar su deuda mucho más tiempo del acordado inicialmente. Lo cual a mayor tiempo transcurrido conlleva a que se provisione estas cuentas como de cobranza dudosa, las que a su vez en el tiempo pueden convertirse en incobrables generando de esta manera un menor índice no solo de liquidez sino también de rentabilidad para la empresa.

**Crisologo & Romero (2016)** entre otras conclusiones precisa que se determinó que la administradora encargada de dicha área necesita de capacitación continua, pues casi siempre está en constantes omisiones que perjudican la liquidez de la empresa, y el cual provoca que la empresa no cumpla con sus obligaciones de pago con sus trabajadores y proveedores, como también recurrir a financiamiento de entidades financieras.

**Cutipa (2016)** entre otras conclusiones precisa que, se tiene que Electro Puno S.A.A. tiene afectación en la liquidez de las cuentas por cobrar en un 16.56% y 17.02% de los años 2014 y 2015 respectivamente, pero esto no influye de manera significativa en la liquidez de la empresa puesto que la misma puede hacer frente a las obligaciones presentes, también se demostró con los ratios financieros que no afecta en las operaciones de la empresa por



las condiciones dadas a los indicadores de liquidez ejecutadas en el presente trabajo.

**Gonzales & Sanabria (2016)** entre otras conclusiones precisa que, la gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto sobre la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, periodo 2010 - 2015. Es decir, cada una de las dimensiones de procedimientos de crédito, procedimiento de cobranzas, ratios de actividad y morosidad tiene una participación en la liquidez reflejado en las ratios de liquidez corriente, razón ácida, razón de efectivo y capital de trabajo neto sobre el total de activos.

**Pérez,H. (2015)** entre otras conclusiones precisa que, se desarrolla un inadecuado proceso de créditos, incumpléndose las actividades de créditos en un 70% según la entrevista realizada esto debido a que los encargados de crédito muy pocas veces verifican el historial de los créditos, cuando un cliente solicita el crédito no se realiza el análisis de los riesgos, muchos de estos problemas se debe a que el personal de análisis de créditos no cuenta con una base de datos actualizada, esto debido a que no se toma en cuenta las actividades a desarrollar y las funciones de cada colaborador ya que estas no están establecidas.

**Uceda,L. (2014)** entre otras conclusiones precisa que, se determinó que las políticas de ventas al crédito si influyen en la morosidad de los clientes de la empresa Import Export Yomar E.I.R.L. del año 2013, según evaluación y análisis a una muestra de 100 clientes, se determinó que la morosidad, es a consecuencia del incumplimiento de los requisitos normados en las tres políticas de créditos establecidas por la empresa.

**Pinillos & Tejada (2014)** entre otras conclusiones precisa que, como resultado del diagnóstico realizado al área de cuentas por cobrar de la empresa Clínica Santa Clara S.A., se identificó que en el área, se aplican de manera inadecuada los procedimientos pre establecidos, hay una mala segregación y omisión de funciones, en la administración de las cuentas por cobrar y gestiones de cobranza; y eso se refleja en el promedio resultante de los indicadores aplicados en el primer semestre, que la empresa convierte en

efectivo sus cuentas por cobrar en 60 días o rotan 6 veces en el periodo. El cual se encuentra al límite del nivel óptimo de la rotación de cartera.

**Maranta (2013)** entre otras conclusiones precisa que, el departamento de cuentas por cobrar, no describe los elementos que intervienen en el proceso de las cuentas por cobrar, uno de ellos es el sistema de comunicación entre la empresa, los clientes y las cuentas por cobrar, no cuentan con un sistema adecuado. Para proporcionar el mejoramiento profesional a los empleados, por eso se deben hacer supervienes de las actividades y efectuar periódicamente auditorias para detectar si se están cumpliendo con lo establecido por la dirección general de la organización.

**Aguilar (2013)** entre otras conclusiones precisa que, la Corporación Petrolera SAC, carece de una política de crédito eficiente, pues en la evaluación de los posibles clientes solo toma en cuenta el prestigio y la antigüedad en el mercado, más no se hace un estudio y seguimiento riguroso al comportamiento, que tienen los posibles clientes, en el cumplimiento con sus obligaciones con otros contratistas. Esto conlleva a que muchas veces Corporación Petrolera sac, contrate a empresas, para que realicen esta labor, lo cual genera más gastos y esto afecta a la liquidez de la empresa.

**González & Vera (2013)** entre otras conclusiones precisa que, no llevan un manual de procedimientos, lo cual obstaculiza el buen desempeño de las funciones de los departamentos de crédito y cobranza, hay casos en que las cuentas por cobrar se vencen porque las facturas no son cobradas a tiempo y por la demora de la cancelación de la factura la empresa no tiene medidas de presión para los clientes morosos.

**Lizárraga (2010)** entre otras conclusiones precisa que, sin una buena política de créditos no será posible que una empresa alcance niveles de cuentas por cobrar razonables que favorezcan la rotación de las cuentas por cobrar y la asignación correcta del crédito. Una gestión eficiente de las cuentas por cobrar significa también estar integrada a una plataforma tecnológica bancaria, para poder acceder al financiamiento de las ventas y mejorar el aumento del efectivo y la rotación de las cuentas por cobrar.

**Torres (2004)** entre otras conclusiones precisa que, en la empresa de materiales de la construcción de Las Tunas no se aplican técnicas financieras en la administración de las cuentas por cobrar, lo que limita la elevación de la eficiencia económica. En la entidad no existe una eficiente gestión de cobros. En el período analizado la empresa disminuye tanto su capital de trabajo como sus niveles de liquidez, presentando saldos inmovilizados de recursos por la falta de control de los flujos de caja, obstaculizando la rotación del efectivo.

La presente investigación tiene como fundamentación científica a la teoría de **Pedro J. & Brachfield** de las memorias de un cazador de morosos define que la morosidad es el retraso en el cumplimiento del pago de obligaciones contraídas, por tanto, se trata de un incumplimiento de contrato de pago en fecha determinada.

Así mismo en la teoría de **Gitman Lawrence** Fundamentos de Administración Financiera define que la rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de ésta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad.

Asi mismo en la teoría de **Vero Zapata** de Liquidez, Solvencia Y Rentabilidad define que la liquidez es la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo, y de esta forma actuar ante determinadas situaciones si se tiene falta de liquidez existen riesgos para la empresa que la pueden llevar a la quiebra es por eso que existe forma de medirla y llevar el control de este evitando futuros problemas.

## **5.2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

En la empresa materia de estudio se observó que existe un alto índice de morosidad que viene afectando la liquidez y la rentabilidad de la empresa.

Creemos que la presente investigación fue de gran relevancia ya que nos permitió determinar las causas y consecuencias de la morosidad en la empresa, lo cual no le permite el cumplimiento oportuno de sus objetivos.

Consideramos que la presente investigación podrá ser tomada por investigadores y/o empresas interesadas en el tema de investigación.

## **5.3. PROBLEMA**

¿Cómo la morosidad de las cuentas por cobrar afecta la liquidez y rentabilidad de la empresa kayros Inversiones S.A.C., al 31 de Diciembre del 2018?

## **5.4. CONCEPTUALIZACIÓN Y OPERALIZACIÓN DE LAS VARIABLES**

### **5.4.1. MOROSIDAD**

**El artículo 37° de la Ley del Impuesto a la Renta decreto legislativo N°774 en el inciso I)**

No se reconoce el carácter de deuda incobrable a:

- (i) Las deudas contraídas entre sí por partes vinculadas.
- (ii) Las deudas afianzadas por empresas del sistema financiero y bancario, garantizadas mediante derechos reales de garantía, depósitos dinerarios o compra venta con reserva de propiedad.
- (iii) Las deudas que hayan sido objeto de renovación o prórroga expresa

Según el Reglamento de la Ley del Impuesto en su artículo 21 inciso F) Para efectuar la provisión de deudas incobrables a que se refiere el inciso i) del Artículo 37° de la Ley, se deberá tener en cuenta las siguientes reglas:

- 1) El carácter de deuda incobrable o no deberá verificarse en el momento en que se efectúa la provisión contable.

2) Para efectuar la provisión por deudas incobrables se requiere:

- a) Que la deuda se encuentre vencida y se demuestre la existencia de dificultades financieras del deudor que hagan previsible el riesgo de incobrabilidad, mediante análisis periódicos de los créditos concedidos o por otros medios, o se demuestre la morosidad del deudor mediante la documentación que evidencie las gestiones de cobro luego del vencimiento de la deuda, o el protesto de documentos, o el inicio de procedimientos judiciales de cobranza, o que hayan transcurrido más de doce (12) meses desde la fecha de vencimiento de la obligación sin que ésta haya sido satisfecha; y
- b) Que la provisión al cierre de cada ejercicio figure en el Libro de Inventarios y Balances en forma discriminada.

La provisión, en cuanto se refiere al monto, se considerará equitativa si guarda relación con la parte o el total si fuere el caso, que con arreglo al literal a) de este numeral se estime de cobranza dudosa.

3) Para efectos del acápite (i) del inciso i) del Artículo 37° de la Ley, adicionalmente, se entenderá que existe una nueva deuda contraída entre partes vinculadas cuando con posterioridad a la celebración del acto jurídico que da origen a la obligación a cargo del deudor, ocurre lo siguiente:

- a) Cambio de titularidad en el deudor o el acreedor, sea por cesión de la posición contractual, por reorganización de sociedades o empresas o por la celebración de cualquier otro acto jurídico, de lo cual resultara que las partes se encuentran vinculadas.
- b) Alguno de los supuestos previstos en el Artículo 24° del Reglamento que ocasione la vinculación de las partes.

4) Para efectos del acápite (ii) del inciso i) del Artículo 37° de la Ley:

a) Se entiende por deudas garantizadas mediante derechos reales de garantía a toda operación garantizada o respaldada por bienes muebles e inmuebles del deudor o de terceros sobre los que recae un derecho real.

b) Podrán calificar como incobrables:

i) La parte de la deuda que no sea cubierta por la fianza o garantía.

ii) La parte de la deuda que no ha sido cancelada al ejecutarse la fianza o las garantías.

5) Para efectos del acápite (iii) del inciso i) del Artículo 37° de la Ley:

a) Se considera deudas objeto de renovación:

i) Sobre las que se produce una reprogramación, refinanciación o reestructuración de la deuda o se otorgue cualquier otra facilidad de pago.

ii) Aquellas deudas vencidas de un deudor a quien el mismo acreedor concede nuevos créditos.

b) Cumplido el plazo de vencimiento de las deudas renovadas o prorrogadas, la provisión de éstas se podrá deducir en tanto califiquen como incobrables.

Las empresas del Sistema Financiero podrán efectuar la deducción de provisiones establecidas en el inciso i) del Artículo 37° de la Ley, siempre que se encuentren vinculadas a cubrir riesgos por cuentas por cobrar diversas como reclamos a terceros, adelantos al personal, indemnizaciones reclamadas por siniestros, contratos de arrendamiento financiero resueltos pendientes de recuperación de los bienes, entre otros. No se encuentran comprendidas en el inciso i) del artículo 37° de la Ley las provisiones por créditos indirectos ni las provisiones para cubrir riesgos de mercado, entendiéndose como tal al riesgo de tener pérdidas en posiciones dentro y fuera de la hoja del balance, derivadas de movimientos en los precios de mercado, incluidos los riesgos pertenecientes a los instrumentos relacionados con tasas de interés, riesgo cambiario, cotización de las acciones.

## 5.4.2. CUENTAS POR COBRAR

**Pascual (2010)** Esta cuenta está compuesta por subcuentas que representan los derechos de cobro a los clientes provenientes de las ventas de bienes y/o servicios que realizan las empresas, en razón de su objeto de negocio con otros denominados terceros, diferentes a las empresas que tienen vinculación económica como subsidiaria o matriz.

### 5.4.2.1 Nomenclatura

La cuenta 12 Cuentas por Cobrar Comerciales – Terceros del Plan Contable General para Empresas (**PCGE**) comprende las subcuentas y divisionarias.

#### 5.4.2.1. CRITERIOS PARA UTILIZAR ESTA CUENTA

##### TERCEROS

Esta cuenta sólo debe utilizarse cuando se realicen operaciones relacionadas al giro del negocio con terceros y no con entidades vinculadas económicamente, pues en este caso, deberá utilizarse la cuenta 13 Cuentas por Cobrar Comerciales - Relacionadas.

##### Utilización de las divisionarias

Deberá tenerse especial cuidado para seleccionar las divisionarias de esta cuenta, puesto que el PCGE no ha definido lo que debe incluirse en ellas. Aun así, creemos que las divisionarias de la subcuenta 121 “Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar” se utilizarán en los siguientes casos:

DIVISIONARIA	DETALLE
1211 No Emitidas	Cuando se ha reconocido la cuenta por cobrar, pero no se ha emitido el comprobante de pago.
1212 Emitidas en cartera	Cuando se ha emitido el comprobante de pago, pero no se ha entregado al cliente para su cobranza.
1213 En cobranza	Cuando se ha emitido el comprobante de pago, y se ha entregado al cliente, estando listo para su cobranza.
1214 En descuento	Cuando la factura se ha entregado en descuento.

### **5.4.2.3 Importancia de las cuentas por cobrar**

La importancia está asociada claramente con el giro del negocio y la competencia. Estos dos se relacionan con el otorgamiento del crédito a los clientes. Es por esto que, las ventas a crédito se convierten en cuentas por cobrar realizando comúnmente a la empresa un elemento fundamental de los bienes que posee (**Perez, 2015, pp. 59-60**)

Una de las estrategias que utilizan las empresas para la buena administración de las cuentas por cobrar es cobrar las cuentas pendientes lo más rápido posible sin perder ventas futuras debido a procedimientos de cobranza demasiado apremiantes.

### **5.4.2.4 Tipos de cuentas por cobrar**

Es importante clasificar las cuentas por cobrar, para obtener un debido control y una adecuada contabilización de sus importes. Estos registros se clasifican en comerciales y no comerciales.

#### **5.4.2.4.1 Cuentas por cobrar comerciales**

**Solorio (2012)** Las cuentas por cobrar comerciales, son aquellas cuyo origen es la venta de bienes o servicios y que, provienen de las funciones que rige particularmente el movimiento que posee la entidad.

Generalmente, están respaldadas por aceptación de una factura por parte del cliente y que; de acuerdo a su vencimiento las cuentas por cobrar, se clasifican en corto y largo plazo.

Las cuentas por cobrar son recursos económicos propiedad de una empresa que la generarán un beneficio en el futuro, forman parte del activo circulante.



#### **5.4.2.4.1. Cuentas por cobrar no comerciales.**

**Meza (2012)** "Son las responsabilidades circulares por las cuales la empresa actúa como fiduciaria, tales como los impuestos que se descuentan de los salarios de los empleados, los salarios no reclamados, y los depósitos de los clientes. Es claro que las cuentas por cobrar no comerciales, son las que se relacionan a los movimientos distintos que posee la entidad." (p.35).

#### **5.4.2.5. Ventas a Crédito**

Las ventas a crédito, que dan como resultado las cuentas por cobrar, normalmente incluyen condiciones de crédito en las que se estipula el pago dentro de un número determinado de días. Si bien es conocido que todas las cuentas por cobrar no se cobran dentro del período de crédito, sí es cierto que la mayoría de ellas se convierten en efectivo en un plazo muy inferior a un año; en consecuencia, las cuentas por cobrar se consideran como parte del activo circulante de la empresa, por lo que se presta muchísima atención a la administración eficiente de las mismas.

#### **5.4.2.6. Administración de Cuentas por Cobrar**

El objetivo que se persigue con respecto a la administración de las cuentas por cobrar debe ser no solamente el de cobrarlas con prontitud, también debe prestarse atención a las alternativas costo - beneficio que se presentan en los diferentes campos de la administración de éstas. Estos campos comprenden la determinación de las políticas de crédito antes mencionada, el análisis de crédito, las condiciones de crédito y las políticas de cobro.

#### 5.4.2. LIQUIDEZ

**Economipedia (2015)** La liquidez se es la capacidad de un activo de convertirse en dinero gastable en el corto plazo sin tener que arriesgar a vender ese activo a un precio más barato. Cuando se dice que un mercado es líquido significa que en ese mercado se mueve mucho dinero y por lo tanto será fácil intercambiar activos de ese mercado por dinero.

El grado de liquidez es la velocidad con que un activo se puede vender o intercambiar por otro activo. Cuanto más líquido es un activo más rápido lo podemos vender y menos arriesgamos a perder al venderlo. El dinero en efectivo es el activo más líquido de todos, ya que es fácilmente intercambiable por otros activos en cualquier momento.

**Bernstein (1999: p.551)** la liquidez es la facilidad, velocidad y el grado de merma para convertir los activos circulantes en tesorería, y la escasez de ésta la considera uno de los principales síntomas de dificultades financieras. En principio la liquidez se puede definir de forma simple como la capacidad de pago a corto plazo que tiene la empresa, o bien, como la capacidad de convertir los activos e inversiones en dinero o instrumentos líquidos, lo que se conoce como tesorería.

##### 5.4.3.1 ANÁLISIS DE LIQUIDEZ

**Guzmán (2006)** Miden la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas. Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes. Facilitan examinar la situación financiera de la compañía frente a otras, en este caso los ratios se limitan al análisis del activo y pasivo corriente.

Una buena imagen y posición frente a los intermediarios financieros, requiere: mantener un nivel de capital de trabajo suficiente para llevar a cabo las operaciones que sean necesarias para generar un excedente que permita a la empresa continuar normalmente con su actividad y que

produzca el dinero suficiente para cancelar las necesidades de los gastos financieros que le demande su estructura de endeudamiento en el corto plazo. Estos ratios son cuatro:

### **1a) Ratio de liquidez general o razón corriente**

El ratio de liquidez general lo obtenemos dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente. El activo corriente incluye básicamente las cuentas de caja, bancos, cuentas y letras por cobrar, valores de fácil negociación e inventarios. Este ratio es la principal medida de liquidez, muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas.

$$[1] \text{ LIQUEDEZ GENERAL} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \text{veces}$$

### **2a) Ratio prueba ácida**

Es aquel indicador que al descartar del activo corriente cuentas que no son fácilmente realizables, proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo. Es algo más severa que la anterior y es calculada restando el inventario del activo corriente y dividiendo esta diferencia entre el pasivo corriente. Los inventarios son excluidos del análisis porque son los activos menos líquidos y los más sujetos a pérdidas en caso de quiebra.

$$[2] \text{ PRUEBA ACIDA} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \text{veces}$$

### **3a) Ratio prueba defensiva**

Permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo; considera únicamente los activos mantenidos en Caja-Bancos y los valores negociables, descartando la influencia de la variable tiempo y la

incertidumbre de los precios de las demás cuentas del activo corriente. Nos indica la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a sus flujos de venta. Calculamos este ratio dividiendo el total de los saldos de caja y bancos entre el pasivo corriente.

$$[3] \text{ PRUEBA DEFENSIVA} = \frac{\text{CAJA BANCOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \%$$

#### 4a) Ratios de liquidez de las cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar son activos líquidos sólo en la medida en que puedan cobrarse en un tiempo prudente.

Razones básicas:

$$[5] \text{ PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA} = \frac{\text{CUENTAS POR COBRAR} \times \text{DÍAS EN EL AÑO}}{\text{VENTAS ANUALES A CRÉDITO}} = \text{días}$$

$$[6] \text{ ROTACION DE LAS CTAS. POR COBRAR} = \frac{\text{VENTAS ANUALES A CRÉDITO}}{\text{CUENTAS POR COBRAR}} = \text{veces}$$

Las razones (5 y 6) son recíprocas entre sí. Si dividimos el período promedio de cobranzas entre 360 días que tiene el año comercial o bancario, obtendremos la rotación de las cuentas por cobrar al año. Asimismo, el número de días del año dividido entre el índice de rotación de las cuentas por cobrar nos da el período promedio de cobranza. Podemos usar indistintamente estos ratios.

#### 5.4.3.2 Clasificación de los activos según su liquidez

Podemos clasificar los activos financieros según su liquidez:

**1. Dinero en curso legal:** Monedas y billetes (es lo más líquido que hay, pues ya es dinero en sí. Se puede cambiar sencillamente por otros bienes).

**2. Dinero en los bancos:** Depósitos a la vista, depósitos de ahorro y de plazo (véase depósitos bancarios).

**3. Deuda pública a corto plazo:** letras del Tesoro (véase deuda pública).

**4. Pagarés de empresa:** Activos emitidos por empresas privadas (véase pagaré).

**5. Deuda pública a largo plazo:** Bonos y obligaciones del Tesoro.

**6. Renta fija:** Deuda emitida por las empresas privadas (véase renta fija).

**7. Renta Variable:** Desde acciones hasta derivados financieros (véase renta variable).

#### **5.4.2. RENTABILIDAD**

**Gerencie (2010)** la rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recuso o dinero invertido. La rentabilidad se considera también como la remuneración recibida por el dinero invertido. En el mundo de las finanzas se conoce también como los dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores).

**Zamora (2011)** define que La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

#### **5.4.4.1. TIPOS DE RENTABILIDAD**

##### **5.4.4.1.1 RENTABILIDAD ECONÓMICA**

Mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico (anterior a los intereses y los impuestos) respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto (que sumados forman el activo total). Además es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.

##### **5.4.4.1.2 RENTABILIDAD FINANCIERA**

Es el beneficio que consiguen los distintos socios de un negocio. Se encarga de medir la capacidad de una empresa para generar ingresos a partir de sus fondos. Hace referencia a la relación entre el beneficio neto y el patrimonio neto de la compañía. La rentabilidad financiera se puede mejorar de varias maneras:

- Incrementando la deuda para que resulte mayor la diferencia entre el activo y los fondos propios.
- Incrementando el margen.
- Reduciendo el activo o aumentando las ventas.

##### **5.4.4.1.2. RENTABILIDAD SOCIAL**

Es el beneficio que obtiene la sociedad de un proyecto de Inversión o de una empresa determinada, destinando los Recursos a los mejores usos productivos posibles.

Dichos beneficios se estiman utilizando precios sociales y los criterios aplicados por la evaluación de proyectos.

Las medidas de rentabilidad social más usadas en evaluación social de proyectos son el valor presente neto y la tasa interna de retorno.

#### **5.4.4.1.4 RENTABILIDAD NEGATIVA**

Es la denominación para el tipo de interés cuando es inferior a cero. En este caso el prestamista, en lugar de recibir unos intereses, ha de pagar por prestar dinero y el depositante en lugar de ganar dinero cuando deja su dinero en un depósito bancario debe pagar al banco.

Es decir, el deudor recibe intereses y el acreedor los paga. Así, el banco está obligado a pagar interés a quien haya pedido un crédito y el depositante de dinero efectivo, ya sea particular o una entidad bancaria en el banco central, deberá pagar un interés por tener depositado su dinero.

#### **5.4.4.2 ANALISIS DE RENTABILIDAD**

**Guzmán (2006)** Miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial.

Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir. Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo.

Indicadores negativos expresan la etapa de des acumulación que la empresa está atravesando y que afectará toda su estructura al exigir mayores costos financieros o un mayor esfuerzo de los dueños, para mantener el negocio.

Los indicadores de rentabilidad son muy variados, los más importantes y que estudiamos aquí son: la rentabilidad sobre el patrimonio, rentabilidad sobre activos totales y margen neto sobre ventas.

### **1d) Rendimiento sobre el patrimonio**

Esta razón lo obtenemos dividiendo la utilidad neta entre el patrimonio neto de la empresa. Mide la rentabilidad de los fondos aportados por el inversionista.

$$[18] \text{ RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL O PATRIMONIO}} = \%$$

Esto significa que por cada UM que el dueño mantiene en el periodo genera un rendimiento sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario.

### **2d) Rendimiento sobre la inversión**

Lo obtenemos dividiendo la utilidad neta entre los activos totales de la empresa, para establecer la efectividad total de la administración y producir utilidades sobre los activos totales disponibles. Es una medida de la rentabilidad del negocio como proyecto independiente de los accionistas.

$$[19] \text{ RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSION} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \%$$

Quiere decir, que cada UM invertido en el periodo en los activos produjo ese año un rendimiento sobre la inversión. Indicadores altos expresan un mayor rendimiento en las ventas y del dinero invertido.

### **3d) Utilidad activo**

Este ratio indica la eficiencia en el uso de los activos de una empresa, lo calculamos dividiendo las utilidades antes de intereses e impuestos por el monto de activos.

$$[20] \text{ UT. ACTIVO} = \frac{\text{UT. ANTES DE INTERSES E IMPUESTOS}}{\text{ACTIVO}} = \%$$



#### 4d) Utilidad ventas

Este ratio expresa la utilidad obtenida por la empresa, por cada UM de ventas. Lo obtenemos dividiendo la utilidad antes de intereses e impuestos por el valor de activos.

$$[21] \text{ UT. VENTAS} = \frac{\text{UT. ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS}}{\text{VENTAS}} = \%$$

#### 5d) Utilidad por acción

Ratio utilizado para determinar las utilidades netas por acción común.

$$[22] \text{ UTILIDAD POR ACCION} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{NUMERO DE ACCIONES COMUNES}} = \text{UM}$$

Este ratio nos está indicando que la utilidad por cada acción común fue de UM

#### 6d) Margen bruto y neto de utilidad

##### Margen Bruto

Este ratio relaciona las ventas menos el costo de ventas con las ventas. Indica la cantidad que se obtiene de utilidad por cada UM de ventas, después de que la empresa ha cubierto el costo de los bienes que produce y/o vende.

$$[23] \text{ MARGEN DE UTILIDAD BRUTA} = \frac{\text{VENTAS} - \text{COSTOS DE VENTAS}}{\text{VENTAS}} = \%$$

Indica las ganancias en relación con las ventas, deducido los costos de producción de los bienes vendidos. Nos dice también la eficiencia de las operaciones y la forma como son asignados los precios de los productos.

Cuanto más grande sea el margen bruto de utilidad, será mejor, pues significa que tiene un bajo costo de las mercancías que produce y/o vende.

### **Margen Neto**

Rentabilidad más específico que el anterior. Relaciona la utilidad líquida con el nivel de las ventas netas. Mide el porcentaje de cada UM de ventas que queda después de que todos los gastos, incluyendo los impuestos, han sido deducidos.

Cuanto más grande sea el margen neto de la empresa tanto mejor.

$$[24] \text{ MARGEN NETO DE UTILIDAD} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}} = \%$$

Este ratio permite evaluar si el esfuerzo hecho en la operación durante el período de análisis, está produciendo una adecuada retribución para el empresario.

## **5.5. HIPÓTESIS**

“La aplicación de un adecuado sistema de control interno permitirá reducir la Morosidad de las cuentas por cobrar de la empresa Kayros Inversiones S.A.C -2018”

## **5.6. OBJETIVOS**

### **5.6.1 OBJETIVO GENERAL**

1. Analizar que la morosidad de las cuentas por cobrar afecta la liquidez y rentabilidad de Kayros Inversiones S.A.C al 31 de diciembre del 2018.

### **5.6.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

1. Determinar la morosidad de la cuenta por cobrar en la empresa Kayros inversiones S.A.C al 31 de Diciembre del 2018.
2. Determinar la liquidez de la empresa Kayros inversiones S.A.C al 31 de Diciembre del 2018.
3. Determinar la rentabilidad de la empresa Kayros inversiones S.A.C al 31 de Diciembre del 2018.

## **6. METODOLOGÍA DEL TRABAJO**

### **6.1. TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACION**

#### **6.1.1 TIPO**

Ya que se escribe las características o atributos de las variables de estudio. (Hernández Sampieri ) 2015

#### **6.1.2. DISEÑO**

Fue no experimental – de corte transversal, ya que se realizó la investigación sin manipular deliberadamente las variables de estudio. (Hernández Sampieri)

### **6.2. Población y Muestra**

#### **6.2.1. Población**

La población fue la empresa Kayros Inversiones S.A.C como muestra se tomó las áreas de gerencia general, contabilidad, créditos y cobranza con un total de 8 trabajadores, quienes constituye las unidades de análisis y como técnica se utilizó la entrevista y como instrumento la guía de entrevista .

### **6.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION**

#### **6.3.1. TÉCNICAS**

La técnica utilizada fue la entrevista; la cual permitió recolectar la información directamente de Las variables, cuentas por cobrar y a través de una serie de preguntas que se realizó al personal que trabaja en las áreas de los trabajadores, de las áreas de Gerencia general, contabilidad, crédito y cobranzas.

#### **6.3.2. Instrumento**

El instrumento que se utilizó fue la guía de entrevista; el mismo que se aplicó a los trabajadores de las áreas de Gerencia general, contabilidad, crédito y cobranzas.

## 7. RESULTADOS

### **7.1.** Tabla N° 01: La modalidad de ventas de la empresa.

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
AL CONTADO	2	25
AL CREDITO	6	75
TOTALES	8	100

*Fuente: Elaboración Propia*

**Interpretación:** Las  $\frac{3}{4}$  partes (75%) de los entrevistados indican que la modalidad de ventas de la empresa es al crédito.

### **7.2.** Tabla N° 02: Las ventas al crédito se dan bajo la modalidad.

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
FACTURAS POR COBRAR	5	62.50
LETRAS POR COBRAR	3	37.50
TOTALES	8	100.00

*Fuente: Elaboración Propia*

**Interpretación:** Más de la mitad (62.50%) de los entrevistados concuerdan que las ventas al crédito se dan bajo la modalidad de facturas por cobrar.

**7.3. Tabla N° 03 Los plazos otorgados en las ventas.**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
30 DIAS A MÁS	2	25
45 DIAS A MÁS	6	75
60 DIAS A MÁS	0	0
75 DIAS A MÁS	0	0
90 DIAS A MÁS	0	0
TOTALES	8	100

*Fuente: Elaboración Propia*

**Interpretación:** Las  $\frac{3}{4}$  partes (75%) de los entrevistados indican que los plazos otorgados en las ventas son de 45 días a más.

**7.4. Tabla N° 04: Existen morosidad en las cuentas por cobrar.**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	6	75
NO	2	25
TOTALES	8	100

*Fuente: Elaboración Propia*

**Interpretación:** Las  $\frac{3}{4}$  partes (75%) de los entrevistados indican que existen morosidad en las cuentas por cobrar.

**7.5. Tabla N° 05: Porcentaje de las ventas mensuales son al crédito.**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
0 al 25%	2	25
26 % al 50%	6	75
51 % al 75%	0	0
76 % al 100%	0	0
TOTALES	8	100

*Fuente: Elaboración Propia*

**Interpretación:** Las  $\frac{3}{4}$  partes (75%) de los entrevistados concuerdan que las ventas mensuales que son al crédito están entre el 26 % y 50 % del total de ventas.

**7.6. Tabla N° 06: Otorgamiento de descuentos a los clientes por pronto pago.**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	8	100%
NO	0	0
TOTALES	8	100%

*Fuente: Elaboración Propia*

**Interpretación:** La totalidad de los entrevistados consideran que si se otorga descuentos a los clientes por pronto pago.

**7.7. Tabla N°07: Porcentaje de intereses que se aplica a los clientes por incumplimiento de pago.**

ALTERNATIVAS	CANTIDADES	PORCENTAJES
1% Mensual	0	0
3% Mensual	2	25
5% Mensual	6	75
10% Mensual	0	0
TOTALES	6	100

**Fuente:** *Elaboración Propia*

**Interpretación:** Las  $\frac{3}{4}$  partes (75%) de los entrevistados consideran que el porcentaje de interés que se aplica a los clientes por incumplimiento de pago es del 5%.

**7.8. Tabla N° 08: Se realiza un reporte semanal de los clientes morosos.**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	4	50
NO	4	50
TOTALES	8	100

**Fuente:** *Elaboración Propia*

**Interpretación:** La mitad (50 %) de los entrevistados indican que se realiza un reporte semanal de los clientes morosos.

**7.9.****Tabla N° 09: Existe un procedimiento de cobranza en la empresa.**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	3	37.50
NO	5	62.50
TOTALES	8	100.00

*Fuente: Elaboración Propia*

**Interpretación:** Más de la mitad (62.50%) de los entrevistados concuerdan que no existe un procedimiento de cobranza en la empresa.

**7.10. Tabla N° 10: Existe en la empresa una política de cobranza.**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	1	12.50
NO	7	87.50
TOTALES	8	100.00

*Fuente: Elaboración Propia*

**Interpretación:** Más de las  $\frac{3}{4}$  partes (87.50%) de los entrevistados consideran que no existe una política de cobranza en la empresa.



**7.11. Tabla N° 11: El personal de cobranza está calificado para realizar dicha actividad.**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	6	25
NO	2	75
TOTALES	8	100

*Fuente: Elaboración Propia*

**Interpretación:** Las  $\frac{3}{4}$  partes (75%) de los entrevistados concuerdan que el personal de cobranza está calificado para realizar dicha actividad.

**7.12. Tabla N° 12: La empresa posee una política para brindar un crédito a un cliente.**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	6	25
NO	2	75
TOTALES	8	100

*Fuente: Elaboración Propia*

**Interpretación:** Las  $\frac{3}{4}$  partes (75%) de los entrevistados concuerdan que la empresa posee una política para brindar un crédito a un cliente.

**7.13. Tabla N° 13: Tiempo que requiere la empresa para analizar y decidir el otorgamiento o denegación del crédito.**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJES
24 HORAS	0	0
3 DIAS	8	100
1 SEMANA	0	0
TOTALES	8	100

*Fuente: Elaboración Propia*

**Interpretación:** La totalidad de los entrevistados consideran que el tiempo que requiere la empresa para otorgar o denegar un crédito es de 3 días.

**7.14. Tabla N° 14: La empresa utiliza sobregiros bancarios.**

ALTERNATIVAS	CANTIDADES	PORCENTAJES
SI	8	100
NO	0	0
TOTALES	8	100

*Fuente: Elaboración Propia*

**Interpretación:** La totalidad de los entrevistados indican que si se utiliza el sobregiro bancario.

**7.15. Tabla N° 15: La empresa cuenta con la liquidez suficiente para cubrir sus obligaciones corrientes.**

ALTERNATIVAS	CANTIDADES	PORCENTAJES
SI	0	0
NO	8	100
TOTALES	8	100

*Fuente: Elaboración Propia*

**Interpretación:** La totalidad de los entrevistados concuerdan que la empresa no cuenta con una liquidez suficiente para cubrir sus obligaciones corrientes.

**7.16. Tabla N° 16: La falta de liquidez le perjudica cumplir con sus obligaciones tributarias.**

ALTERNATIVAS	CANTIDADES	PORCENTAJES
SI	8	100
NO	0	0
TOTALES	8	100

*Fuente: Elaboración Propia*

**Interpretación:** La totalidad de los entrevistados consideran que la falta de liquidez perjudica a la empresa en cumplir con sus obligaciones tributarias.

**7.17. Tabla N° 17: La liquidez que posee la empresa es la adecuada para cumplir con el pago de los sueldos de los trabajadores.**

ALTERNATIVAS	CANTIDADES	PORCENTAJES
SI	0	0
NO	8	100
TOTALES	8	100

*Fuente: Elaboración Propia*

**Interpretación:** La totalidad de los entrevistados concuerdan que la liquidez que posee la empresa no es la adecuada para cumplir con el pago de los sueldos de los trabajadores.

**7.18. Tabla N° 18: Sus proveedores le cobran intereses por sus ventas al crédito.**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	6	25
NO	2	75
TOTALES	8	100

*Fuente: Elaboración Propia*

**Interpretación:** Las  $\frac{3}{4}$  partes (75%) de los entrevistados indican que los proveedores le cobran intereses por sus ventas al crédito.

**7.19. Tabla N° 19: La empresa utiliza el financiamiento bancario para cubrir sus obligaciones corrientes.**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	6	25
NO	2	75
TOTALES	8	100

*Fuente: Elaboración Propia*

**Interpretación:** Las  $\frac{3}{4}$  partes (75%) de los entrevistados concuerdan que la empresa utiliza el financiamiento bancario para cubrir sus obligaciones corrientes.

**7.20. Tabla N° 20: Los pagos a las entidades financieras se hacen oportunamente.**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	6	25
NO	2	75
TOTALES	8	100

*Fuente: Elaboración Propia*

**Interpretación:** Las  $\frac{3}{4}$  partes (75%) de los entrevistados indican que los pagos a las entidades financieras se hacen oportunamente.

**7.21.****Tabla N° 21: El costo financiero por créditos a entidades bancarias.**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
MUY ALTO	0	0
ALTO	2	25
MEDIANO	6	75
BAJO	0	0
MUY BAJO	0	0
TOTALES	8	100

*Fuente: Elaboración Propia*

**Interpretación:** Las  $\frac{3}{4}$  partes (75%) de los entrevistados concuerdan que el costo financiero por créditos a entidades bancarias es mediano.

**7.22. Tabla N° 22: La empresa está protegida con fondos suficientes ante eventualidades económicas.**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	3	37.50
NO	5	62.50
TOTALES	8	100.00

*Fuente: Elaboración Propia*

**Interpretación:** Más de la mitad (62.50%) de los entrevistados indican que la empresa no está protegida con fondos suficientes ante eventualidades económicas.

**7.23. Tabla N° 23: En la empresa hubo un incremento de ventas en el último de periodo**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	6	75
NO	2	25
TOTALES	8	100

*Fuente: Elaboración Propia*

**Interpretación:** Las  $\frac{3}{4}$  partes (75%) de los entrevistados consideran que en la empresa si hubo un incremento de las ventas en el ultimo.

**7.24. Tabla N° 24: Los porcentaje de los ingresos representa los gastos de la empresa.**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
0 al 25%	0	0
26 al 50%	2	25
51 al 75%	6	75
76 al 100%	0	0
TOTALES	8	100

*Fuente: Elaboración Propia*

**Interpretación:** Las  $\frac{3}{4}$  partes (75%) de los entrevistados indican que los gastos representan los porcentajes de 51% al 75 % de los ingresos de la empresa.

**7.25.****Tabla N° 25: La empresa es rentable o no rentable al 31.12.2018**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
RENTABLE	7	87.50
NO RENTABLE	1	12.50
TOTALES	8	100.00

*Fuente: Elaboración Propia*

**Interpretación:** Mas de las  $\frac{3}{4}$  partes (75%) de los entrevistados indican que los gastos representan los porcentajes de 51% al 75 % de los ingresos de la empresa.

**7.26. Tabla N° 26: Los resultados del ejercicio económico del año 2018**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
UTILIDAD	8	100
PERDIDA	0	0
TOTALES	8	100

*Fuente: Elaboración Propia*

**Interpretación:** La totalidad de los entrevistados indican que hubo utilidad en el ejercicio económico del año 2018.



## 8. ANALISIS Y DISCUSION

- Según la tabla N° 04 sobre la morosidad en las cuentas por cobrar, las  $\frac{3}{4}$  partes (75%) de los entrevistados indican que existen morosidad en las cuentas por cobrar.

Uceda (2014) indica que las políticas de ventas al crédito influyen en la morosidad de los clientes y que la morosidad, es a consecuencia del incumplimiento de los requisitos normados en las tres políticas de créditos establecidas por la empresa.

Después de contrastar nuestros resultados con las opiniones de Uceda, podemos decir que, efectivamente la empresa tiene morosidad en las cuentas por cobrar debido a la deficiente evaluación de los clientes en el otorgamiento de líneas de crédito, situación que ha conllevado a que los clientes, no cumplan con el pago de sus créditos oportunamente.

- Según la tabla N°15 indica que la empresa no tiene liquidez para cubrir sus obligaciones corrientes.

- Chuquizuta (2017) señala que, si no se efectúa adecuadamente el Sistema de Control Interno encontraremos que nuestras cuentas no serán cobradas (saldadas) en la fecha de vencimiento determinada; lo cual afectará a la liquidez que presenta la empresa; pero, si se realizara un seguimiento cumpliendo con los parámetros establecidos por el Sistema de Control Interno, obtendríamos mejores resultados. La empresa cobraría de manera oportuna y en periodos de tiempo razonable el dinero invertido y esto ayudaría a mantener la liquidez.

Después de contrastar nuestros resultados con las opiniones de Chuquizuta, podemos decir que, las morosidades de las cuentas por cobrar afectan negativamente la liquidez y rentabilidad de la empresa ya que esta mora originara que la empresa recurra en la búsqueda de recursos financieros.

- Según la tabla N° 16 menciona que la falta de liquidez impide cumplir con las obligaciones tributarias.

. Avelino (2017) señala que, se ha demostrado mediante diferentes indicadores financieros que la inadecuada administración de las Cuentas por Cobrar, generan un impacto en la liquidez de la empresa.

- Según la tabla N° 26 sobre el resultado obtenido el año 2018 con respecto a la rentabilidad, la totalidad de los entrevistados indican que el resultado que se obtuvo el año 2018 fue de 100%.

Loyola (2016) precisa que, la Agropecuaria Chimú S.R.L. carece de una política de cobranza consistente, pues aunque el plazo establecido para el pago de los clientes se sitúa entre 15 y 30 días, la realidad indica que los clientes demoran en cancelar su deuda mucho más tiempo del acordado inicialmente. Lo cual a mayor tiempo transcurrido conlleva a que se provisione estas cuentas como de cobranza dudosa, las que a su vez en el tiempo pueden convertirse en incobrables generando de esta manera un menor índice de rentabilidad para la empresa.

Después de contrastar nuestro resultado con las opiniones de Loyola, podemos decir que, la empresa no aplica políticas crediticias eficientes que aseguren los resultados de cobro por lo cual se generen cuentas de cobranza dudosa y de esta manera se obtenga una menor rentabilidad para la empresa.

## **9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **9.1 CONCLUSIONES**

1. La empresa tiene en su estado de situación financiera cuentas por cobrar consideradas incobrables al 31 de diciembre del 2018 por un monto de S/ 8,650.00 soles.
2. Existe un alto grado de morosidad en las cuentas por cobrar de acuerdo a la tabla n° 4 un 75 % que es producida por el otorgamiento de créditos a los clientes debido a la falta de políticas de crédito y cobranzas de la empresa kayros Inversiones S.A.C.
3. La liquidez de la empresa al 31/12/2018 es insuficiente para afrontar las obligaciones corrientes que tiene la empresa Kayros Inversiones S.A.C., por lo que utiliza sobregiros bancarios ya que la totalidad de los entrevistados concuerdan que la empresa no cuenta con una liquidez suficiente para cubrir sus obligaciones corrientes.
4. La rentabilidad de la empresa Kayros Inversiones S.A.C., al 31/12/2018 es baja, de acuerdo a la tabla n° 25, ya que es un (75%), de los entrevistados indican que existen morosidad en las cuentas por cobrar.
5. Más de la mitad (62.50%) de los entrevistados concuerdan que no existe un procedimiento de cobranza en la empresa Kayros Inversiones S.A.C.

## 9.2 RECOMENDACIONES

1. Capacitar sobre el manejo de las políticas de crédito y cobranzas aprobadas, a todo el personal de la empresa, así como, su difusión a los clientes.
2. La empresa debe hacer un estudio y seguimiento riguroso al comportamiento de los clientes, en el cumplimiento de sus obligaciones con otras empresas y a la situación financiera del cliente, para que dicha información nos asegure el cumplimiento de sus pagos
3. La entidad deberá evaluar periódicamente los niveles de cobranzas y morosidad de los clientes y aplicar políticas de crédito con la finalidad de disminuir los niveles de morosidad y por ende, evitar futuros estados de falta de liquidez e insolvencia.
4. La empresa debe aplicar descuentos a los clientes morosos para así agilizar y facilitar el cobro de sus cuentas para su déficit de capital de trabajo, por lo que ya no sería necesario buscar financiamiento externo de esta manera mejorar su rentabilidad y liquidez.
5. Se recomienda a la empresa Kayros Inversiones S.A.C., que el área de cobranza esté orientada y capacitada y reducir los plazos de cobro y establecer condiciones de pago según el perfil de los clientes ,ofrecer beneficios quienes pagan en término  
.Descuentos ,regalos u otros incentivos para que el cliente pague anticipadamente

## **10. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

### **a.- Libros**

Besley, B. (2005). Fundamentos de Administración Financiera . Santa Fe - Colombia: Cengage Editores S.A. .

Zamora, I. (2011). Rentabilidad Y Ventaja Comparativa: Un Análisis De Los Sistemas De Producción De Guayaba En El Estado De Michoacán. México.

### **b.- Tesis**

Crisologo, L. (2016). Propuesta de un manual de políticas y procedimientos de cuentas por cobrar en el área de créditos y cobranzas para mejorar la liquidez de la Empresa Carrocerías & Estructuras Metálicas Flores S.A.C. En El Milagro, Huanchaco, Periodo 2014-2015. Huanchaco - Trujillo.

Ibañez, C. (2016). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadora de agroquímicos en el Distrito de Trujillo. Trujillo - Perú.

Pérez, H. (2015). Evaluación del proceso de crédito y su impacto en la liquidez de la empresa Juan Pablo Mori E.I.R.L. durante el año 2013. Tarapoto.

Pinedo, V. (2013). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C. Lima - Perú.

Pinillos , G. (2014). Diseño e implementación de un sistema de control interno de las cuentas por cobrar comerciales de la Clínica Santa Clara S.A. del Distrito Trujillo - año 2013. Trujillo - Perú.

Pisco, E. (2016). Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una Universidad Particular, Lima, Período 2010-2015. Lima - Perú.

Ramírez, M. (2017). Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Adecar CIA. LTDA. . Guayaquil - Ecuador.

- Suarez , I.. (2017). Cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la Empresa Avícola Elita EIRL, Trujillo 2015. Pimentel.
- Ticona, A. (2016). Incidencia de la morosidad en la cartera de clientes de Electro Puno S.A.A. y su efecto en la liquidez y rentabilidad en el año 2014-2015. Puno - Perú .
- Uceda , L. (2014). Las políticas de ventas al crédito y su influencia en la morosidad de los clientes de la Empresa Import Export Yomar E.I.R.L. en la ciudad de Lima periodo 2013. Trujillo - Perú.
- Vásquez, L.(2016). Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la Empresa Consermet S.A.C., Distrito De Huanchaco, año 2016. Trujillo - Peru.
- Vera, K. . (2017). Incidencia del sistema de control interno en las cuentas por cobrar de la empresa comercial mantilla S.A.C. ubicada en el Distrito de Los Olivos. Los Olivos - Lima.
- Vera., G. (2013). Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa hierros san Félix ca, periodo 2011. Guayana.
- Vergaray, K. (2010). Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del Distrito De Ate. Lima - Perú.

### **c.- Webs**

- Neil, K. (2015). Fundamentos de las cuentas por cobrar. Obtenido de <https://pyme.lavoztx.com/fundamentos-de-las-cuentas-por-cobrar-7445.html>
- Torres R. & Figueredo F. & Torres, R. (2011). La administración de las cuentas por cobrar y su efecto en la eficiencia económica de la Empresa de Materiales de la Construcción. Las Tunas. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2011/rftp.htm>

11.

**MATRIZ DE CONCEPTUALIZACIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES**

**“MOROSIDAD DE CUENTAS POR COBRAR Y AFECTACION DE LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD KAYROS INVERSIONES  
S.A.C, 2018”**

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICI ON OPERACI ONAL	DIMENSIONES	INDICA DORES	ÍTEMS
<b>INDEPENDIENTE:</b> Morosidad de las Cuentas por Cobrar.	<b><u>Cuentas por Cobrar:</u></b> <b>Pascual (2010)</b> Esta cuenta está compuesta por subcuentas que representan los derechos de cobro a los clientes provenientes de las ventas de bienes y/o servicios que realizan	Es el atraso por el incumplimi ento de las cuentas por cobrar derivadas de las ventas al crédito.	Pagos temporales	De 30 a 60 días	1. La modalidad de ventas de la empresa es:
				De 60 a 90 días	2. Las ventas al crédito se dan bajo la modalidad de:
				De 90 días a mas	3. Los plazos otorgados en las ventas son:
					4. Existen morosidad en las cuentas por cobrar.
					5. ¿Qué porcentaje de las ventas mensuales son al crédito?
					6. ¿Se les otorga descuentos a los clientes por pronto pago?

	las empresas.		Cobros por incumplimiento de pago	Intereses por cobrar	7. ¿Cuánto es el porcentaje de intereses que se aplica a los clientes por incumplimiento de pago?
					8. ¿Se realiza un reporte semanal de los clientes morosos?
					9. ¿Por la morosidad del cliente se le emite una nota de débito por intereses?
			Políticas	Cobranzas	10. ¿Existe en la empresa una política de cobranza?
					11. ¿El personal de cobranza está calificado para realizar dicha actividad?
				Créditos	12. ¿Posee la empresa con una política para brindar un crédito a un cliente?
					13. ¿Qué tiempo requiere la empresa para analizar y decidir el otorgamiento o denegación del crédito?
<b>DEPENDIENTE:</b>  Liquidez	<b><u>Liquidez:</u></b> <b>Economipedia (2015) Capacidad que tiene una persona, una empresa o una entidad bancaria para hacer frente a sus obligaciones</b>	Capacidad de pago que tiene la empresa	Obligaciones Corrientes	sobregiro bancario	14. ¿La empresa utiliza sobregiros bancarios?
				Obligaciones corrientes	15. ¿La empresa cuenta con la liquidez suficiente para cubrir sus obligaciones corrientes?
				Remuneraciones	16. ¿La liquidez que posee la empresa es la adecuada para cumplir con el pago de los sueldos de los trabajadores?
				Tributos	17. Considera Ud. ¿Qué la falta de liquidez le perjudica cumplir con sus obligaciones tributarias?



	financieras.				
Rentabilidad	<b><u>Rentabilidad:</u></b> <b>RAE (2015) Es</b> <b>aquellos que es</b> <b>rentable, es decir</b> <b>que genera renta</b> <b>(provecho, utilidad,</b> <b>ganancia o</b> <b>beneficio).</b> <b>Financiero, por su</b> <b>parte, es lo que</b> <b>asocia a las finanzas.</b>	Utilidad proveniente de las actividades propias del giro del negocio	Rendimientos	Utilidad Perdida	18. ¿Sus proveedores le cobran intereses por sus ventas al crédito?
					19. ¿La empresa utiliza el financiamiento bancario para cubrir sus obligaciones corrientes?
					20. ¿Los pagos a las entidades financieras se hacen oportunamente?
					21. ¿El costo financiero por créditos a entidades bancarias es?
					22. ¿La empresa está protegida con fondos suficientes ante eventualidades económicas?
					23. ¿Considera Ud. Que hubo un incremento de ventas en el ultimo de periodo?
					24. ¿Qué porcentaje de los ingresos representa los gastos de la empresa?
					25. ¿Considera que la empresa es?
					26. ¿Los resultados del ejercicio económico 2018 fue?

## **11.1.**

## **GUÍA DE ENTREVISTA**

### **“MOROSIDAD DE CUENTAS POR COBRAR Y AFECTACION DE LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD KAYROS INVERSIONES S.A.C, 2018”**

INSTRUCCIONES: Sírvese responder con objetividad y transparencia los siguientes ítems.

DATOS GENERALES:

CARGO: \_\_\_\_\_

EDAD: \_\_\_\_\_

SEXO: \_\_\_\_\_

#### **1. Morosidad de las cuentas por cobrar**

1. La modalidad de ventas de la empresa es:

- a) Contado
- b) Al crédito

2. Las ventas al crédito se dan bajo la modalidad de:

- a) Facturas por cobrar
- b) Letras por cobrar

3. Los plazos otorgados en las ventas son:

- a) 30 días a más
- b) 45 días a más
- c) 60 días a más
- d) 75 días a más
- e) 90 días a más

4. Existen morosidad en las cuentas por cobrar.

SI ☐

NO ☐

5. ¿Qué porcentaje de las ventas mensuales son al crédito?

- a) 0 al 25%
- b) 26 al 50%
- c) 51 al 75%
- d) 76 al 100%

6. ¿Se les otorga descuentos a los clientes por pronto pago?

SI ☐ NO ☐

7. ¿Cuánto es el porcentaje de intereses que se aplica a los clientes por incumplimiento de pago?

- a) 1%
- b) 3%
- c) 5%
- d) 10%
- e) Más del 10 %

8. ¿Se realiza un reporte semanal de los clientes morosos?

SI ☐ NO ☐

9. ¿Por la morosidad del cliente se le emite una nota de débito por intereses?

SI ☐ NO ☐

10. ¿Existe en la empresa una política de cobranza?

SI ☐ NO ☐

11. ¿El personal de cobranza está calificado para realizar dicha actividad?

SI ☐

NO ☐

12. ¿Posee la empresa una política para brindar un crédito a un cliente?

SI ☐

NO ☐

13. ¿Qué tiempo requiere la empresa para analizar y decidir el otorgamiento o denegación del crédito?

a) 24 horas

b) días

c) semana

## 2. Liquidez

14. ¿La empresa utiliza sobregiros bancarios?

SI ☐

NO ☐

15. ¿La empresa cuenta con la liquidez suficiente para cubrir sus obligaciones corrientes?

SI ☐

NO ☐

16. Considera Ud. ¿Qué la falta de liquidez le perjudica cumplir con sus obligaciones tributarias?

SI ☐

NO ☐

17. ¿La liquidez que posee la empresa es la adecuada para cumplir con el pago de los sueldos de los trabajadores?

SI ☐ NO ☐

### 3. Rentabilidad

18. ¿Sus proveedores le cobran intereses por sus ventas al crédito?

SI ☐ NO ☐

19. ¿La empresa utiliza el financiamiento bancario para cubrir sus obligaciones corrientes?

SI ☐ NO ☐

20. ¿Los pagos a las entidades financieras se hacen oportunamente?

SI ☐ NO ☐

21. ¿El costo financiero por créditos a entidades bancarias es?

- a) Muy alto
- b) Alto
- c) Mediano
- d) Bajo
- e) Muy bajo

22. ¿La empresa está protegida con fondos suficientes ante eventualidades económicas?

SI ☐ NO ☐

**23.** ¿Considera Ud. ¿Que hubo un incremento de ventas en el último de periodo?

SI ☐ NO ☐

**24.** ¿Qué porcentaje de los ingresos representa los gastos de la empresa?

- a) 0 a 25 %
- b) 26 a 50%
- c) 51 a 75%
- d) 76 a 100%

**25.** ¿Considera que la empresa es?

- a) Rentable
- b) No es rentable

**26.** ¿Los resultados del ejercicio económico 2018 fue?

- a) Utilidad ( )
- b) Perdida ( )